

ABSTRAK

Dalam sebuah hubungan dan interaksi yang baik dibutuhkan juga unsur komunikasi yang baik di dalamnya. Begitu pula dalam interaksi antara lawyer HR-SOEBAGYO & PARTNERS dan klien. Komunikasi yang digunakan merupakan komunikasi interpersonal dimana lawyer dan klien berhadapan, bertatap muka secara langsung. Klien datang dengan ketidakpastian, kecemasan, dan harapan mengenai penyelesaian permasalahan hukum yang dihadapinya, maka lawyer perlu strategi komunikasi interpersonal yang baik untuk mengatasi hal tersebut. Tujuannya adalah agar klien menjadi nyaman dan terbuka terhadap lawyer. Dengan begitu informasi yang dibutuhkan akan lebih mudah didapat dan klien dapat mengerti isi pesan yang disampaikan oleh lawyer, dan mampu mempercayakan permasalahan hukumnya kepada lawyer. Penelitian ini dilakukan di HR-SOEBAGYO & PARTNERS Law Firm. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi komunikasi HR-SOEBAGYO & PARTNERS Law Firm dalam meningkatkan kepercayaan klien. Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian kualitatif. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian deskriptif yang menitikberatkan pada observasi, wawancara, dan suasana ilmiah. Data penelitian diperoleh dari observasi, wawancara, dan studi pustaka. Data yang diperoleh dianalisis secara kualitatif dan disajikan dalam bentuk uraian yang disusun secara logis dan sistematis. Berdasarkan data dan analisis yang dilakukan maka didapatkan hasil bahwa dalam interaksi antara lawyer dan klien terjadi komunikasi interpersonal. HR-SOEBAGYO & PARTNERS memiliki langkah-langkah dalam berinteraksi dengan klien yaitu, memperkenalkan diri, mengajak bicara, dan menganalisis kasus. Berdasarkan hasil penelitian ada dua macam aktifitas strategi komunikasi interpersonal yang digunakan oleh lawyer HR-SOEBAGYO & PARTNERS yaitu, klien mendatangi firma hukum dan lawyer (perwakilan dari firma hukum) mendatangi klien. Tentunya dengan berkomunikasi dengan klien, lawyer juga menemukan kendala seperti, klien datang dengan persepsinya sendiri, kurangnya keterbukaan klien, dan keterbatasan waktu untuk berdiskusi atau kesepakatan.

ABSTRACT

In a good relationship and interaction the elements of good communication are also required in it. Similarly, the interaction between lawyer HR-Soebagyo & PARTNERS and client. They used interpersonal communication in which the lawyer and the client face to face, face to face directly. Clients come with uncertainty, anxiety, and expectations regarding the settlement of legal issues it faces, then the lawyer needs a good interpersonal communication strategies to overcome it. The aim is that clients become comfortable and open to the lawyer. That way the information needed will be more available to read and the client can understand the message delivered by a lawyer, and be able to entrust the legal issues to the lawyers. The research was carried out in HR-Soebagyo & PARTNERS Law Firm. The purpose of this study was to determine the communication strategy HR-Soebagyo & PARTNERS Law Firm in increasing the confidence of clients. Type of research conducted is qualitative research. The research method used is descriptive research method that focuses on observation, interviews, and scholarly atmosphere. The research data obtained from observation, interview and literature study. The Data were analyzed qualitatively and presented in the form of a structured description of a logical and systematic. Based on the data and performed the analysis showed that the interaction between lawyer and client interpersonal communication takes place. HR-Soebagyo & PARTNERS have steps in interacting with clients, namely, introducing themselves, talking, and analyzing the case. Based on the results of the research activities there are two kinds of interpersonal communication strategies used by the lawyer HR-Soebagyo & PARTNERS is, the client went to law firms and lawyers (representatives of law firms) came to the client. Surely with communicate with clients, lawyers have also found such constraints, the client comes with its own perception, lack of openness of the client, and the limited time for discussion or agreement.